

买家·卖家·同行

市场不是慈善场，这里不相信眼泪，不同情弱者，竞争的残酷性随处可见，失败的严酷性不容置疑。

生意场 三国演义

苍耳●著

解读商场游戏潜规则
以三国智慧应对市场生死竞争

SHENGYI
CHANG
SANGUOYANYI

群言出版社

真正有杀伤力的东西都藏在人的头脑中。借鉴三国智慧，可以使我们洞悉商场的凶险，凡事多转几个心眼。一个人靠力气与人较量，是匹夫之勇；靠一手绝活与人竞争，是一技之长；若是一个人靠脑力在生意场上打拼，那么这个人就厉害了。

华北水利水电学院图书馆



206812760

· 同行

F713.5

C094

生意场 三国演义

苍耳●著

解读商场游戏潜规则
以三国智慧应对市场生死竞争

群言出版社

681276

图书在版编目 (CIP) 数据

生意场三国演义/苍耳著. —北京: 群言出版社,
2004. 8

ISBN 7-80080-415-1

I. 生... II. 苍... III. 市场竞争—谋略—研究
IV. F713.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 076293 号

责任编辑 程国牲

封面设计 大象工作室 石建华

出版发行 群言出版社
(北京东城区东厂胡同北巷 1 号)

邮政编码 100006

联系电话 65265404 65263345

电子信箱 gunyancbs@tom.com gunyancbs:dem@xinhuanet.com

印 刷 北京兆成印刷有限责任公司

经 销 全国新华书店

版 次 2004 年 9 月第 1 版
2004 年 9 月北京第 1 次印刷

开 本 889×1240 毫米 1/32 印张 10

字 数 20 千字

印 数 1—5000 册

书 号 ISBN 7-80080-415-1

定 价 22.00 元

前言



市场不是慈善场，这里不相信眼泪，不同情弱者，竞争的残酷性随处可见，失败的严酷性不容置疑。

市场瞬息万变，但是万变不离其宗，在令人眼花缭乱的变化后面，我们可以清楚地看到买家、卖家、同行这三者之间永恒的博弈关系。商务领域的竞争，从来都是由买家、卖家和同行来三分天下、三足鼎立的。

不由得就使人想到了《三国演义》。

《三国演义》是中华民族文韬武略的集大成者，这在中国早已家喻户晓、妇孺皆知。聪明人读“三国”，不但看到刀光剑影的情节，还能悟到做人的真谛、处事的原则和经商的谋略。聪明人读“三国”，能举一反三，通过古人之事，推知当今胜败。

所以，借“三国”智慧，解读生意场成功之道，是个颇具创意的想法。它可以让商海中人认清自己、客户、同行之间的关系，从而在复杂的商场风云中稳住阵脚，看准目标，分清敌友，建立同盟，最终搞定“上帝”。

本书引领你解读商场游戏潜规则，以“三国”智慧应对市场竞争。书中列举的经营之术，相信对于那些欲在商场有所作为的人来说，大有裨益。在这里你既能学到小技巧的看家本领，又能学到大手笔的商业谋略，从而使你步入商海多了一种游刃有余、

轻车熟路的强者豪气。

有人说，经商不过是“软”、“硬”两手，对商家而言，其守业、合作、谋利、分享等种种经济行为，无不需要“软”道；其创业、投资、竞争、垄断、兼并等过程，更离不开“硬”的手段。所以，书中既有温柔敦厚、诚信守拙的经商之道，也有奸诈厚黑的商场谋略。借用台湾作家刘墉的话说：本书不是教你诈，而是告诉你生意场上的真相。否则说不定有朝一日你被别人卖了，还在帮别人数钱。

经商之道要知常达变，要智胜而非力取，要时刻悬起防人之心，这些“三国”中一再阐明的思想，生意人都要细心摸索和体会。

真正有杀伤力的东西都藏在人的头脑中。借鉴“三国”智慧，可以使我们洞悉商场的凶险，凡事多转几个心眼。一个人靠力气与人较量，是匹夫之勇；靠一手绝活与人竞争，是一技之长，充其量只能算个手艺人；若是一个人靠脑力在生意场上打拼，那么他才算真正步入了成功老板的行列。

目录



第一章 谋事在心机，成事在天机 001

- ▲ 做你行业内的专才·····003
 - 谋事在人，成事在天·····005
 - 头脑对头脑的较量·····07
- ▲ 企业家要有冒险精神·····09
 - 保持从容与镇定·····014
- ▲ 关键时刻敢拍板·····016
- ▲ 敢于刀头上舔血·····020
 - 生意场上不能靠赌·····023
- ▲ 成功从策划开始·····025

第二章 所向披靡的“狼群战术” 031

- 合则两成，分则两败·····033
- ▲ 让大家都赚钱·····035
 - 不合作就没有出路·····037
 - 个人无法拥有的力量·····040
 - 宝洁与沃尔玛的独木舟之旅·····043

- ▲ 赢得同行的赞美.....044
- ▲ 合作要依重心智和谋略.....048
 - 慎选合伙人.....050
 - 恶性竞争，两败俱伤.....054
- ▲ 请尊重你的对手.....056
 - 接受并善待对手.....058

第三章 谈判桌智商耐力大比拼 063

- ▲ 什么是成功的谈判.....065
- ▲ 摸准对手的“死穴”068
 - 和“言”悦色的谈判韬略.....071
 - 故布疑阵迷惑对手.....073
- ▲ 商人要敢于说不.....076
 - 原则问题不让步.....080
 - 警惕商场“鸿门宴”083
- ▲ 攻守兼备的口才策略.....085
 - “踢皮球”谈判术.....089
 - 一个唱红脸，一个唱白脸.....091
- ▲ 要钱的手段.....093
 - 不要犯“低级错误”095

第四章 创造自己的人脉传奇 099

- ▲ 借人之力，成己之实.....101
- ▲ 吸引优秀的合作者.....103
 - 创业者要殷勤巴结的几类人.....105

“狐假虎威”有何不可·····	107
△ 拢住大老板的诀窍·····	110
火到猪头烂·····	112
△ 让别人欠你一个情·····	114
多一个朋友多一条路·····	116
口渴以后再送水·····	118
△ 生意不成仁义在·····	120
△ 与消息灵通的人交朋友·····	122

第五章 皆大欢喜的双赢手笔 125

△ 找到真正的上帝·····	127
建立自己的客户网络·····	129
以德报怨，赢得顾客·····	132
△ 真诚地与客户沟通·····	135
人不求我我求人·····	138
△ 提着猪头找庙门·····	140
无坚不摧的武器·····	142
企业不能失去“粮草”·····	144
△ 企业与供应商关系十大准则·····	146
工商一心，互惠互利·····	147
商业企业公关操作要点·····	149
△ 跟你的敌人握手·····	151

第六章 欺而不诈的生财之道 155

△ 专拣高枝儿攀·····	157
---------------	-----

打不过就溜之大吉·····	160
不要怕位居第二名·····	161
▲ 给对手留条退路·····	163
逆向思维，出奇制胜·····	166
▲ 以变应变·····	168
商场联姻·····	172
▲ 他人皆伤我独存·····	179
勿忘厚利多销·····	181

第七章 商界竞争必备的 N 种本钱 185

竞争中没有永远的敌人·····	187
▲ 多多学习别人的经验·····	189
底牌不要亮得太早·····	192
学会放“烟幕弹”·····	194
不动如山，动如雷霆·····	196
▲ 企业小有小的好处·····	198
后发制人的竞争策略·····	199
争取足够的回报·····	203
竞争获胜的五大战略·····	206
▲ 兵贵神速，以快制胜·····	208
▲ 不辞点滴，积微制胜·····	211
▲ 疾战则存，力战必胜·····	214

第八章 以变应变的商战霸术 219

▲ 密切关注行业动态·····	221
-----------------	-----

调动智慧时时捕捉信息·····	222
顺水推舟，将计就计·····	225
任何经验都是有缺陷的·····	227
▲ 掌握同行的动向·····	229
公司经营一般需要哪些信息·····	232
怎样搜集竞争者的情报·····	235
▲ 发现隐含的玄机·····	237
▲ 多留一手永远没坏处·····	239
向企业秘书人员“套”实情·····	243
威力无比的“网”中商情·····	245

第九章 心有多大，路就有多宽 249

▲ 老板才能也需不断提升·····	251
万古不变的铁律：骄兵必败·····	253
做自己内行的事·····	256
▲ 专心做好一件事·····	259
抑制住浮躁的心态·····	262
▲ 磨炼经商的毅力·····	265
温水中的青蛙做不得·····	268
人才：用之为虎，不用为鼠·····	270
▲ 成功老板的7大战略建议·····	272

第十章 做生意黑白两道都要走 277

牢记“兵不厌诈”的道理·····	279
▲ 兴奋中容易失财·····	281

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100

做生意不能依赖君子协定·····	283
拒绝“天上掉下来的陷阱”·····	285
小心防备三种人·····	287
▲ 不要让他人剥夺你的权利·····	290
掌握顾客的信用状况·····	293
▲ 一定要有讨债的本领·····	296
谨防生意中的内奸·····	299
生意场上也兴“偷”·····	301
▲ 对对手仁慈，就是对自己残忍·····	303



谋事在心机，成事在天机

企业家的风险决策，毕竟不同于赌博中的孤注一掷，不同于投机者的侥幸取胜。为了对出奇、创新中必然出现的风险沉着应战，企业家必须熟悉企业的经营环境和经营过程，把握其中的关键，深谋远虑，瞅准机会，同时尽可能地细化自己的方案，制定切实可行的应急措施。

冒险不等于意气用事。刘备为了报自己兄弟的私仇，一定要出兵伐吴，进行了战略上的一次大冒险，结果惨败。在这里，是感情的潮水摧毁了他理智的思维。它提醒后人，决策者要首先战胜自己！在重大问

题上，决不能凭自己一时的感情冲动而贸然行动。为了一时之气“拔险而起”，“挺身而斗”，乃匹夫之勇。真正的大英雄，应该是“猝然临之而不惊，无故加之而不怒”。

——企业家要有冒险精神



做你行业内的专才

常言道：学无止境。任何人只要还想进步，不管他的年龄有多大，都要继续学习。踏入生意场的人更是如此。但这里有个学习什么的问题。

知识是人类智慧的结晶，人类之所以越来越进步，与知识的积累有着直接的关系。然而，相对于某个人来说，并非所有知识都是有用的。

知识有两种：一种是一般的知识，另一种是专门知识。一般的知识虽然广泛而且种类繁多，但是对于积累财富无甚用处。大学里的教授们，拥有文明世界中已知的各种普通知识，“但大多数的教授都很清苦”，因为他们专精于“传授”知识，而不擅长于组织或利用知识。

诸葛亮无疑是《三国演义》中最耀眼的人物，他文能安邦，武能定国，不亚于管仲、乐毅，他之所以能取得那么大的成就，和他的知识储备有很大关系。

《三国志》裴松之注引《魏略》说，诸葛亮读书“观其大略，不像包括徐庶在内的几位同学务于精熟。”

何谓观其大略，史书没讲，《三国演义》倒作了很好的注解。第四十三回写曹操夺占荆州，诸葛亮临危受命，说服孙权，联手抗曹。东吴群臣和诸葛亮展开舌战，其中有严峻者，

抨击诸葛亮强词夺理，并质问诸葛亮“治何经典？”诸葛亮回答得漂亮：“寻章摘句，世之腐儒也，何能兴邦立事？”

诸葛亮并举伊尹、姜子牙、张良、陈平、邓禹、耿弇等开国谋臣为例，说他们“皆有匡扶宇宙之才，未审其生平治何经典。岂亦效书生，区区于笔砚之间，数黑论黄，舞文弄墨而已乎？”

一席话说得严峻无言以对。

又有一人名叫程德枢，讽刺诸葛亮好说大话，未必有真才实学，会被儒者看笑话。诸葛亮反驳说，儒有“君子之儒”和“小人之儒”两种。君子之儒忠君爱国，守正道，弃邪恶，不像小人之儒，只懂词章雕虫小技，吟诗作赋，皓首穷经，“笔下虽有千言，胸中实无一策。”

东汉末期，群雄割据，社会动荡，什么知识才是治国安邦所必需的呢？诸葛亮知道要安邦就要吸收儒、道、墨、法诸学派的精华，他尤其受法家影响很大，对《申子》、《韩非子》、《管子》爱不释手，后来他对蜀国的成功治理正是他有目的地学习阅读策略成果的体现；诸葛亮还知道乱世中要生存、发展、壮大，不懂军事是不行的，他熟读《六韬》等兵书，使得他在行军布阵中，屡有奇谋，令对手胆寒。

诸葛亮读书“观其大略”，并不是囫囵吞枣，不求甚解，而是融会贯通，并结合实际灵活运用，可以说作为一位蜀国的CEO，诸葛亮在政治、经济、军事、外交方面的知识，在当时的经理人中是非常突出的。

成功大师拿破仑·希尔博士说：“专门知识是这个社会帮助我们将愿望化成黄金的重要渠道。也就是说，如果你想要获得更多的财富，就要不断学习和掌握与你所从事行业相关的专业知识，不论如何，你都要在你的行业里面成为一等

一的专才，只有这样，你才可以鹤立鸡群、高高在上。

掌握专业知识是创富的基础，没有这个基础，或是这个基础打得不够坚实，接下去的路你将寸步难行。创富者首先要做的便是成为这个行业的专才。

当你留心一下，你会发觉，每一位成功的大商人都拥有很特别、很高超的“专门知识”：李嘉诚是地产专家、邵逸夫对电影了如指掌、包玉刚是航运百科全书，而霍英东除了对地产明了之外，更对“与政治沟通”这学问有“博士级”的领悟！

“将帅必须将知识化为能力。”克劳塞维兹在《战争论》中说。

不只将帅，各行各业都一样。纯粹的阅读乐趣之外，如果我们要赋予阅读某种功能，把知识实用化，便需要阅读策略。即学不一定即用，学以致用，从学到用有一段转化的过程，转不过来，我们叫这种现象为“纸上谈兵”。

学者“纸上谈兵”可以，因为他们吃的就是这碗饭，错也就错了；创富者不能把知识转化为生产力，那就会赔得失了老本，甚至跳楼。



谋事在人，成事在天

谋事在人，成事在天，这话是说谋事与成事的关系。

谋则成，不谋则不成。事情一般是这样的，但有时又不是。人总不可能有十足的把握驾驭胜利，常常还有一双人们看不见的手在掌握着事件的发展变化，这就是通常人们感叹的“天意”，或者叫做偶然因素，在人们的意料之外，防不胜防之中。所谓“天有不测风云，人有旦夕祸福”说的就是这种偶然因素的作用。

谈谋事在人、成事在天这种现象，还须从千古智囊诸葛亮一次经历讲起。

诸葛亮第六次出祁山进攻曹魏，魏国主将司马懿从背后打劫蜀兵祁山大本营。

司马懿果然中计，认为诸葛亮作长期打算，大本营必定没有强有力的防守，便绕道偷袭。一路上果然没遇到顽强的抵抗。看看离诸葛亮祁山大寨不远，遇上蜀军大将魏延，魏延也像没准备，大败而逃。司马懿以为得计，紧追不舍，一直追到葫芦谷。那里堆满柴草，司马懿还以为是蜀军草料仓库，十分高兴。司马懿正高兴时，士兵报告说魏延不见了，司马懿立即紧张起来。

不等司马懿清醒过来，山上喊声响起，火把、火箭，蝗虫一样往谷底飞，谷底柴草立即熊熊燃烧起来，地底下的火雷也轰隆隆爆炸开来。葫芦谷以葫芦为名，就是说只有一个进口。进口已堵死，谷内烈焰腾空，浓烟滚滚。司马懿这时方知自己这次在诸葛亮面前已输干净了，他抱着两个儿子痛哭，只等一死。

就在这时，突然风起云涌，瓢泼大雨铺天盖地而来。转眼，火不横烧，雷不爆炸，司马懿立即睁开眼，领着残兵败将，没命地杀出包围。

也就在这时，坐在山头观战的诸葛亮，眼看着司马懿一